AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Vente de solutions solaires B2B : boostez vos performances commerciales dans la transition énergétique

Lien : https://afrique-formation.com/formation/vente-de-solutions-solaires-b2b-boostez-vos-performances-commerciales-dans-la-transition-energetique

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
DDE159

CATÉGORIE
Finance, Droit et Stratégie des ENR

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le marché des solutions solaires B2B
- Maîtriser les techniques de vente en énergie solaire
- Savoir construire une offre adaptée aux entreprises
- Développer des compétences en prospection commerciale
- Optimiser les arguments financiers et techniques
- Améliorer les capacités de négociation
- Développer un portefeuille clients durable
- Intégrer les enjeux de la transition énergétique dans la vente

POUR QUI ?

- Commerciaux dans les énergies renouvelables
- Ingénieurs commerciaux B2B
- Responsables développement commercial
- Business developers énergie solaire
- Chargés d’affaires industrie et énergie
- Toute personne impliquée dans la vente de solutions solaires

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Introduction au marché solaire B2B

- Panorama du marché de l’énergie solaire professionnelle
- Typologie des clients B2B (industrie, tertiaire, collectivités)
- Enjeux de la transition énergétique pour les entreprises

2 / Comprendre les besoins des clients professionnels

- Analyse des profils clients B2B
- Identification des besoins énergétiques
- Attentes en matière de ROI et de performance

3 / Offres et solutions solaires B2B

- Autoconsommation solaire
- Vente d’électricité (PPA)
- Solutions hybrides et stockage

4 / Stratégies de prospection commerciale

- Identification des cibles à fort potentiel
- Prospection directe et indirecte
- Utilisation des réseaux professionnels

Afrique Formation

5 / Techniques de vente en énergie solaire

- Cycle de vente B2B complexe
- Argumentation technique et financière
- Gestion des objections

6 / Construction d’une proposition de valeur

- Calcul du retour sur investissement (ROI)
- Mise en avant des économies d’énergie
- Création d’offres sur mesure

7 / Marketing des solutions solaires

- Positionnement de l’offre solaire
- Marketing digital et génération de leads
- Communication B2B dans l’énergie

8 / Négociation commerciale et closing

- Techniques de négociation en B2B
- Structuration des contrats
- Finalisation des ventes complexes

9 / Fidélisation et développement client

- Suivi des projets solaires
- Relation client long terme
- Développement du portefeuille clients

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
15 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 08 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés